

Gesprächsleitfaden – Rahmenbausteine

Reminder: 90 Prozent Deines Erfolges ist Deine Vorbereitung!

Mache Dir VOR dem Gespräch bewusst, welche Entscheidungen Du treffen willst – So muss du im Gespräch nicht überlegen, fühlst Dich nicht überrumpelt und behältst einen klaren Kopf.

Hier handelt es sich um Satzbausteine, die du individuell anpassen musst und sich auf dem Niveau mittlerem Management bewegen. Schreibe dir deine Satzbausteine auf und nimm den Zettel mit in dein Gespräch zum Spickeln. LESE ABER AUF KEINEN FALL MERKBAR AB!

Es gilt:

- Sätze individuell auf das Gegenüber anzupassen. Hiesige Vorschläge sind auf dem Niveau Mittleres Management. Lieber ein Grad zu seriös in der Wortwahl -> zeigt aktive Vorbereitung
- Niemals dem Gegenüber aktiv die Gesprächsführung abnehmen. Üblicherweise wird auch das Gegenüber die Punkte 1 (Grundstimmung) und 2 (Einstieg ins Thema) ansprechen. Also ausreden lassen und mit Beginn deiner Redezeit diese beiden Punkte wie vorbereitet anbringen – auch wenn es sich gefühlt doppelt – so vermittelst Du Redekompetenz und Selbstbewusstsein!
- Wörter wie „Forderung“, „Anspruch auf“, „Recht auf“, „Verlangen“ etc. wirken schnell unverschämt. Deswegen nur dann (sparsam) verwenden, wenn Nachdruck nötig ist. Alternativen sind „Ideen“, „Punkte“, „Vorschläge“, „Gelegenheit nutzen“ usw.
- Kein anbiedern, kein schleimen. Das Unternehmen hat dich verdient.



Gesprächsleitfaden – Rahmenbausteine

1. Positive Grundstimmung schaffen

Keine Übertreibungen, selbstbewusste Wertschätzung an das Gegenüber:

„Ich habe mich sehr auf diesen Termin gefreut“

„Mir bereitet die Arbeit viel Freude“

„Ich fühle mich im Team sehr wohl“

„Ihr Feedback / Ihre Einschätzung ist mir wichtig“

„Wie Sie wissen, suche ich immer gerne den direkten Kontakt.“

„Ich habe dem Unternehmen viel zu verdanken und bin gerne ein Teil davon.“

„...“

2. Einstieg ins Thema

Nicht mit der Tür ins Haus, aber kein Drumrumreden:

„Wie besprochen wollen wir ja in diesem Termin auf die Kernpunkte meiner Arbeit eingehen und die Rahmenbedingungen besprechen.“

„Wir waren so verblieben, dass... und sollten nun die Gelegenheit dazu nutzen, um die weiteren Schritte zu besprechen.“

„Bezugnehmend auf unser letztes [Personal-] Gespräch [am xy] möchte ich gerne mit Ihnen die weiteren Schritte unserer Zusammenarbeit festhalten.“

„Ich habe einige Vorschläge mitgebracht, die sowohl Ihnen als auch mir die Arbeit optimieren können.“

„Ich würde gerne die gegenwärtigen Situation nutzen, um mit Ihnen über einige Punkte zu sprechen“

„Bezüglich Thema XY habe möchte ich noch einige Fragen mit Ihnen klären.“

„Aufgrund der aktuellen Umstände möchte ich mit Ihnen über XY reden.“

„Bevor Missverständnisse entstehen suche ich gerne den direkten Weg.“

„...“



3. Überleitung zu deinen Forderungen schaffen

Neugierig machen aber nicht mit der Tür ins Haus fallen

„Ich bin natürlich immer aufmerksam dabei, mein Aufgabenfeld zu optimieren. Dabei sind mir ein paar Dinge aufgefallen, die ich gerne hier mit Ihnen besprechen würde.“

„Mir ist bewusst, dass Sie sehr viel Wert auf die Optimierung von Arbeitsprozessen legen, ich habe hier stellvertretend für das Team / mein Arbeitsumfeld ein paar Vorschläge“

„Zu ein paar Themen habe ich noch Rückfragen“

„Transparenz ist mir sehr wichtig, deswegen habe ich X Win-Win-Situationen im Kopf, die ich gerne mit Ihnen durchsprechen würde“

„Ich würde Ihnen gerne einen Vorschlag machen“

„Ich habe ein paar Ideen und würde hierbei um Ihre Einschätzung bitten.“

„Für mich haben sich einige Themen herausgestellt, die sich meiner Einschätzung nach positiv auf beide Seiten auswirken würden.“

„...“

4. Forderungen und Win-Win-Argumente anbringen

GO! Win-Win begründet Forderung im direkten Anschluss oder leitet Forderung ein.

„Meine Vorstellungen sind [Forderung] - so könnte ich einerseits... [win-win].“

„Ich kann mir sehr gut vorstellen, unter den passenden Umständen auch [Forderung], so wäre...[win-win]“

„Einerseits ist mir [Forderung] wichtig, andererseits [Forderung] – damit lässt sich... [win-win]“

„Um den Fokus auf ein bestmögliches Ergebnis zu legen, ist in meinen Augen [Forderung] wichtig, denn...[win-win]“

„[win-win] lässt sich in meinen Augen sehr leicht mit [Forderung] erreichen“

„Ich würde Ihnen gerne [Forderung] vorschlagen, damit [win-win]“

„Aufgrund meiner bisherigen Leistung / meiner Vita finde ich [Forderung] für angebracht. Somit wäre... [win-win]“

„...“

Dieses Freebie bringt Dich weiter?

Das freut mich! In meinem Onlinekurs für Mamas, die nach der Elternzeit wieder erfolgreich in den Job starten wollen, gehen wir Deinen Wiedereinstieg nach der Elternzeit ganz systematisch an – sowohl was deinen Job, deine Familie und natürlich Dich angeht.

Infos zum Kurs findest du auf www.workwifebalance.de.

Viele weitere Tipps findest Du auf meinem Instagram-Kanal, und bald auch in verschiedenen Kursen bei Elopape. Folge mir, dann erfährst Du es sofort!

Viel Erfolg bei Deinen Vorbereitungen wünsche ich Dir!

Julia